

# **РИЭЛТЕРСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ В СФЕРЕ КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ: СОСТОЯНИЕ И ПРОБЛЕМЫ**

**А.А. Козич**

Государственный институт управления и социальных технологий БГУ  
г. Минск, Беларусь

Анализ текущей ситуации на рынке недвижимости Республики Беларусь и в частности на рынке коммерческой недвижимости, сравнение условий и динамики его развития с соответствующими рынками других стран является необходимостью для формирования внутренних условий успешного функционирования субъектов данного рынка. Ведь выявление особенностей, максимально благоприятствующих развитию рынка коммерческой недвижимости в мировой практике, позволит применить их в условиях нашей страны и позволит достичь оптимальных результатов, т. е. стабильного и цивилизованного развития рынка коммерческой недвижимости в рамках мирового сообщества. Именно это и определяет актуальность данной работы.

Процесс становления рынка недвижимости всегда зависел и зависит от множества факторов, в том числе от налоговой политики, темпов развития строительной отрасли, в частности, коммерческой и промышленной недвижимости, распределения доходов, темпов инфляции, динамики изменений в структуре рабочих мест и др. Все эти факторы оказали и продолжают оказывать значительное влияние на становление и развитие рынка коммерческой недвижимости в Республике Беларусь.

Остановимся более подробно на законодательстве Республики Беларусь, регулирующем риэлтерскую деятельность на территории страны, а именно, каким образом формируются комиссионные вознаграждения в сфере коммерческой недвижимости в нашей стране, и каковы мероприятия, необходимые для дальнейшего активного роста и развития отечественного рынка коммерческой недвижимости.

Белорусский рынок коммерческой недвижимости очень молод, но стремительно развивается за счет интенсивного строительства и введения в эксплуатацию все большего количества такого рода объектов недвижимости. На данный момент коммерческая недвижимость на законодательном уровне практически не разделена от жилой недвижимости, поэтому и регулирование риэлтерской деятельности в области коммерческой недвижимости на законодательном уровне в Республике Беларусь осуществляется на основе одних и тех же законодательных актов, что и жилой.

Заметим, что в Беларуси оказывать юридические услуги в области недвижимости, т. е. риэлтерские услуги, имеют право только юридические лица страны, а юридическим лицам, являющимся коммерческими организациями, для оказания риэлтерских услуг требуется соответствующая лицензия. Государственным риэлтерским организациям получения лицензии для оказания риэлтерских услуг не требуется. При этом оказание таких услуг допускается при условии соответствия указанных организаций иным специальным требованиям, определяемым законодательством.

Рассмотрим требования законодательства нашей страны к структуре организаций, оказывающих риэлтерские услуги, а также требования к специалистам, оказывающим соответствующие услуги. В таблице 1 приведена требуемая численность риэлтеров в штате юридического лица [1].

Таблица 1 – Численность риэлтеров в штате юридического лица

Численность штата юридического лица	Число риэлтеров
30 и более	$\geq 5$
от 20 до 30	$\geq 4$
от 10 до 20	$\geq 3$
до 10	$\geq 2$

В штате обособленного подразделения юридического лица должен состоять, как минимум, один риэлтер. Количество агентов по операциям с недвижимостью не может превышать числа риэлтеров более чем в три раза. Руководитель юридического лица должен либо иметь свидетельство об аттестации риэлтера, либо высшее образование и стаж работы не менее трех лет в качестве руководителя риэлтерской организации, его структурного подразделения или специалиста по риэлтерской деятельности.

Законодательством Республики Беларусь к работникам риэлтерских организаций, непосредственно оказывающим риэлтерские услуги, относятся специалисты по риэлтерской деятельности,

которые, в свою очередь, подразделяются на собственно риэлтеров и агентов по операциям с недвижимостью. Риэлтер имеет право от имени организации оказывать все риэлтерские услуги. Он должен иметь свидетельство об аттестации, которое выдается Министерством юстиции Республики Беларусь сроком на пять лет специалисту, имеющему, как правило, высшее юридическое, экономическое образование или образование по строительной специальности. Кроме этого, для получения свидетельства необходимо иметь стаж работы по специальности, соответствующей образованию, либо в качестве агента по операциям с недвижимостью не менее одного года. Для сдачи аттестационного экзамена необходимо изучить, какими правовыми документами регулируется риэлтерская деятельность, знать гражданское, жилищное, земельное, уголовное законодательство, владеть вопросами государственной регистрации недвижимого имущества, прав на него и сделок с ним, нотариального удостоверения сделок с недвижимым имуществом.

В целях обеспечения потребителей риэлтерских услуг полной и достоверной информацией об аттестованных работниках риэлтерских организаций Министерством юстиции Республики Беларусь ведется Реестр риэлтеров Республики Беларусь, включающий полную информацию об их деятельности и квалификации.

Агент по операциям с недвижимостью не обязан сдавать аттестационный экзамен. Однако полномочия агента ограничены следующими операциями:

- представлять потребителю информацию о спросе и предложении на объекты недвижимости;
- подбирать варианты сделки с объектом недвижимости, участия в строительстве объекта недвижимости;
- помогать риэлтеру в подготовке (оформлении) документов, связанных с осуществлением сделки с объектом недвижимости, сделки с участием в строительстве объекта, регистрации недвижимого имущества, прав на него и сделок с ним.

Риэлтеры и агенты по операциям с недвижимостью имеют право оказывать риэлтерские услуги только при наличии идентификационной пластиковой карточки. Поэтому любой потребитель такой услуги вправе удостовериться в полномочиях того или иного работника риэлтерской организации, потребовав предъявить вышеназванную карточку.

Заметим, что основная законодательная и нормативная база Республики Беларусь в области недвижимости была сформирована в период 1992–2000 гг. Однако развитие рынка недвижимости требует корректив, которые постоянно вносятся законодательными органами страны в соответствующие документы. К примеру, для обеспечения надлежащего качества оказания риэлтерских услуг были повышены требования к риэлтерским организациям. В соответствии с Указом Президента Республики Беларусь от 28 февраля 2008 г. № 140 «О внесении дополнений и изменений в некоторые указы Президента Республики Беларусь» (далее – Указ № 140), с 1 апреля 2008 года для получения лицензии на оказание риэлтерских услуг коммерческая организация должна иметь в штате не менее пяти аттестованных специалистов (риэлтеров). Ранее для работы риэлтерской организации требовалось только три таких специалиста. Данные

последних изменений приведены в Таблице 1 и приняты в 2012 году (п. 5 в редакции Указа Президента Республики Беларусь от 21.06.2012 № 284). Внесение изменений в нормативные акты, регулирующие деятельность субъектов рынка недвижимости, а также постоянный контроль за соблюдением законодательства в этой области оказывает серьезное влияние на количество компаний, предоставляющих риэлтерские услуги на нашем рынке.

По данным Министерства юстиции в настоящее время в Беларуси насчитывается 140 агентств недвижимости, из них 97 зарегистрированы в Минске. За 2014 год появилось 20 новых агентств недвижимости. В период с 2008 по 2014 год в связи с установленными нарушениями законодательства закрыто 51 агентство.

Однако жесткое законодательное регулирование риэлтерской деятельности при общем положительном влиянии на развитие рынка недвижимости вообще оказывает некоторое отрицательное влияние на развитие рынка коммерческой недвижимости в частности. Например, государственный контроль ограждает рынок недвижимости от проникновения на него непрофессиональных риэлтеров с одной стороны, но, с другой, увеличивает время реакции на изменения условий рыночной среды. Внесение в законодательство изменений требует ощутимых временных затрат, которые выражаются в недополучении потребителями качественных услуг и, соответственно, снижается количество потенциально возможных налоговых отчислений в бюджет страны [1].

Одним из проблемных моментов в риэлтерской деятельности Беларуси является низкий размер комиссионных вознаграждений агентств недвижимости (от 1 до 3 %). В таблице 2 приведен процент комиссионного вознаграждения, получаемого агентствами недвижимости в разных странах мира [2].

Таблица 2 – Процент комиссионного вознаграждения в странах мира

Низкий (до 3 %)	Средний (3–5 %)	Высокий (свыше 6 %)
Норвегия – 2	Ирландия – 4	Хорватия – 12
Дания – 2	Португалия – 4	Андорра – 10
Македония – 2	Люксембург – 3	Монако – 8
Исландия – 2	Нидерланды – 3	Франция – 7
Великобритания – 2,75	Лихтенштейн – 3	
Испания – 2,75	Швейцария – 4	
Бельгия – 2,75	Албания – 3	
Мальта – 2,5	Кипр – 5	
Болгария – 2,5	Финляндия – 4	
Литва – 2,25	Венгрия – 4	
	Латвия – 3,5	
	Словакия – 3,5	
	Чехия – 3,75	
	Румыния – 3	
	Словения – 4	
	Австрия – 3,5	
	Германия – 5	
	Эстония – 3	
	Греция – 3,5	
	Польша – 3	
	Сербия – 3	
	Швеция – 4	

У наших ближайших соседей – России и Украины – сумма комиссионных является договорной, и, как правило, составляет от 3 до 6 % от стоимости объекта [2].

Особенно остро ощущается проблема с размером комиссионного вознаграждения на рынке коммерческой недвижимости. В настоящий момент рынок коммерческой недвижимости в Республике Беларусь активно развивается и наращивает обороты. Возводятся большое количество объектов, на рынок выходят иностранные девелоперы и инвесторы. Все это требует профессионального консалтингового обслуживания в сфере коммерческой недвижимости и современных подходов в работе.

Как уже упоминалось, законодательство в сфере риэлтерских услуг Республики Беларусь базируется на регулировании отношений по оказанию услуг физическим лицам в сфере жилой недвижимости. С целью защиты жилищных прав граждан было введено тарифное регулирование риэлтерских услуг. В отличие от жилой недвижимости риэлтерские услуги в сфере коммерческой недвижимости предполагают работу в сфере предпринимательской деятельности. В данном случае потребителями услуг являются юридические лица (в том числе не-

резиденты) и индивидуальные предприниматели, которым недвижимость нужна непосредственно для получения коммерческой выгоды и, соответственно, их запросы и финансовые возможности существенно отличаются от запросов и возможностей рядовых граждан – потребителей на рынке жилой недвижимости.

В настоящий момент тарифы на оказание услуг на рынке коммерческой недвижимости являются сдерживающим фактом для полноценного развития этого рынка. В частности:

- временные затраты на оказание услуг по реализации (аренде/продаже) коммерческой недвижимости несопоставимы с реализацией жилых помещений (сделки от 1 до 6 месяцев и более);
- для оказания качественной услуги в штате компании должен быть персонал с высоким профессиональным уровнем в области сделок с недвижимым имуществом, строительства, экономики и финансов, юриспруденции и все чаще иностранных языков. Большинство клиентов в сфере коммерческой недвижимости заинтересованы в оказании комплексной услуги при сопровождении сделки (в том числе ока-

зание помощи в процессе бюджетирования в отношении сделки: расчет услуг по эксплуатации, динамике арендных ставок, доходности капиталовложений и т. п.; консультирование в финансировании сделки, минимизации рисков в договоре и др.);

- спектр услуг при сопровождении сделки в сфере коммерческой недвижимости гораздо шире, чем на рынке жилой недвижимости, и иногда требует привлечение дополнительных человеческих и материальных ресурсов;

- во всех странах СНГ и странах ЕС не применяется тарифное регулирование на рынке риэлтерских услуг в сфере коммерческой недвижимости; при этом потребители данных услуг, в том числе и иностранные инвесторы, зачастую знакомы с деловой практикой ценообразования риэлтерских услуг в мире и готовы ее применять (цены на риэлтерские услуги формируются в основном в процентном отношении от цены продажи либо аренды коммерческой недвижимости и составляют в среднем от 1 до 5 % при продаже объекта недвижимости и от 0,5 до 2 месячных арендных плат при аренде).

Кроме того, при взаимодействии с представителями компаний с иностранным капиталом последние часто просто отказываются определять цену не в договорном порядке, так как это противоречит мировой бизнес-практике, что приводит к срыву заключения договоров.

С учетом изложенного, логично предположить, что отмена тарифного регулирования в сфере коммерческой недвижимости и возможность определения комиссионных в договорном порядке будут способствовать развитию рынка риэлтерских услуг в сфере коммерческой недвижимости Республики Беларусь, а также будет способствовать более активному привлечению иностранных инвестиций в страну, что ощутимо увеличит налоговые поступления в бюджет [3].

Рассмотрим далее мировую практику оплаты риэлтерского вознаграждения той или иной стороной сделки (таблица 3 [2]).

Таблица 3 – Практика выплаты комиссионного вознаграждения в Европе

Продавец	Покупатель	Продавец + Покупатель
Великобритания	Лихтенштейн	Ирландия
Португалия	Швейцария	Монако
Испания	Македония	Мальта
Франция	Словакия	Албания
Люксембург	Чехия	Исландия
Бельгия	Норвегия	Румыния
Нидерланды	Россия	Словения
Андорра	Эстония	Австрия
Кипр	Сербия	Болгария
Финляндия	Польша	Германия
Венгрия		Украина
Латвия		Хорватия
Дания		Греция
Литва		
Швеция		

Чаще всего риэлтерское вознаграждение оплачивается продавцом недвижимости: это правило действует в пятнадцати европейских странах. Реже всего за посреднические услуги платят покупатели жилья; такова практика в десяти странах Европы. Совместная оплата труда риэлтеров продавцом и покупателем практикуется в тринадцати странах.

На рынке коммерческой недвижимости Республики Беларусь, как и на рынке жилой недвижимости, до недавнего времени широко использовалась практика выплаты комиссионного вознаграждения покупателем. Однако в связи с вводом в эксплуатацию все большего количества площадей коммерческого назначения увеличивается и заинтересованность продавцов и арендодателей, недополучающих прибыль от своих объектов (а то и вовсе несущих убытки из-за простоя площадей

коммерческого назначения). Благодаря этому факту в сфере коммерческой недвижимости постепенно увеличивается количество сделок, комиссионное вознаграждение по которым выплачивает продавец или арендодатель.

В связи с низким процентом комиссионного вознаграждения риэлтерские организации предпочитают работать с большим количеством объектов, от чего страдает качество выполнения работ по каждому из них. Из мировой практики известно, что наиболее эффективная работа по реализации недвижимости осуществляется, когда риэлтер работает над несколькими объектами недвижимости на эксклюзивных условиях, подключая при этом коллег из других компаний и мотивируя их к продаже собственного объекта половиной своих комиссионных. Потребитель услуг при этом только выигрывает: он имеет дело только с одним риэлтером, который отвечает за продвижение и продажу или сдачу его объекта за максимально возможную рыночную цену в оптимальные сроки, подключая при этом все риэлтерское сообщество. В нашей стране сделки между агентствами запрещены, что однозначно отрицательно влияет на сроки и качество оказания риэлтерских услуг.

Кроме того, спектр риэлтерских услуг в сфере коммерческой недвижимости требует своего расширения в соответствии с запросами потребителей. На данный момент актуальна потребность рынка в комплексной услуге «Управление недвижимостью», включающей в себя разработку маркетинговой концепции объекта, продвижение объекта, коммерческую реализацию объекта (сдача в аренду, продажа), управление взаимоотношениями с арендаторами и дольщиками, эксплуатацию объекта. Введение данной

услуги в разряд риэлтерских позволило бы удовлетворить потребность рынка коммерческой недвижимости силами риэлтерских компаний, которые имеют соответствующих специалистов и средства для реализации подобных проектов.

Агентства недвижимости в процессе своей работы взаимодействуют с компаниями, осуществляющими другие виды деятельности, и зачастую предлагают своим клиентам услуги компаний-партнеров из другой сферы деятельности, например, аудиторские/бухгалтерские, логистические, строительные услуги и другие, что предполагает (из мировой практики) денежное вознаграждение агентствам недвижимости. Эта услуга стандартно регламентируется агентским договором. Пересмотр понятия «агентское вознаграждение» в законодательном плане в сторону более гибкого формирования как самого комплекса предоставляемых услуг, так и окончательной стоимости проведенных для потребителя мероприятий, позволил бы наиболее полно удовлетворить потребителей, избежать нарушений законодательства всеми сторонами, а также увеличить налоговые отчисления в бюджет.

Коммерческая недвижимость, как и любая другая отрасль, в период интенсивного развития на фоне глобализации остро нуждается в проведении конференций и семинаров. Это позволит объединить агентства недвижимости, девелоперов и собственников недвижимости, а также применить передовой опыт и, соответственно, развивать услуги более качественно, гибко реагируя на изменяющиеся потребности рынка.

Необходимо также отметить, что огромное значение для развития рынка коммерческой недвижимости имеет и стремление к развитию каждого отдельного субъекта этого рынка. Именно соблюдение законности и морально-этических норм по отношению к клиентам и друг к другу определяют имидж каждой риэлтерской компании и отношение к риэлтерским услугам в целом. Потенциал рынка коммерческой недвижимости в Республике Беларусь достаточно велик, а сам рынок находится в активном развитии, и при разумном переносе опыта других стран, в которых рынок риэлтерских услуг давно сформирован и успешно функционирует, есть возможность создать успешную и эффективную модель этого рынка и в нашей стране.

### Литература

1. Лицензирование риэлтерской деятельности в Республике Беларусь // Официальный сайт Министерства Юстиций Респ. Беларусь [Электронная ресурс]. – 2015. – Режим доступа : [http://minjust.by/ru/site\\_menu/license/rielt\\_activity](http://minjust.by/ru/site_menu/license/rielt_activity). – Дата доступа : 16.01.2015.
2. Опыт зарубежных стран // [Электронный ресурс]. – 2015. – Режим доступа : <http://m2.by/2012/09/14/v-evrope-dorozhe-vsego-uslugi-rieltorov-stoyat-v-xorvatii-andorre-i-monako/>. – Дата доступа : 19.01.2015.
3. Выдержки из письма Министру юстиции Республики Беларусь от агентств недвижимости «Ай Кью Проперти», «Сильван» и «Бизнес Недвижимость».